

Az érdekérvényesítési képesség meghatározó tényezői a közösségi térben

Minden társadalmi rendszerben az érdekek harca, vagyis az egyes társadalmi szegmensek érdekérvényesítési ereje határozza meg az aktuális hatalmi viszonyokat. Akik nem tudják hatékonyan képviselni az érdekeiket és érvényt is szerezni azoknak, hátrányosabb versenypozícióba kerülnek politikai, gazdasági és társadalmi téren egyaránt. Az érdekek érvényesítéséhez mindenképpen szükség van erős döntésbefolyásolási képességre, amely jól működő demokráciákban nagyfokú közösségi, társadalmi támogatottságot igényel. Ez azt is jelenti, hogy a demokratikus berendezkedés olyan nyomásgyakorlási alternatívákat kínál, amelyek lehetővé teszik egy adott közösség számára kedvezőbb döntés kikényszerítését. Az, hogy az adott társadalom tagjai mennyire élnek, illetve tudnak élni ezekkel a lehetőségekkel, nagymértékben függ a civil társadalom és a rendelkezésre álló kapcsolati háló kiterjedtségétől, erősségétől. *A tanulmányban arra próbálunk választ keresni, hogy melyek azok a tényezők a mai magyar társadalomban, amelyek alapvetően meghatározzák a döntésbefolyásolási érzet kialakulását. Ennek kapcsán különös figyelmet fordítunk arra, hogy a kialakult érdekérvényesítési attitűdök, a kapcsolatok beszűkülése és a bizalomhiány miképp determinálja az érdekérvényesítési képességet, a döntésbefolyásolási érzetet.*

Az érdek fogalmi megközelítései

Az érdek fogalma szorosan köthető a szükségletek kategóriáihoz. Az emberi szükséglet az emberben megjelenő, az emberi mivoltból fakadó valamifajta hiányérzet, amely cselekvést vált ki önmaga megszüntetésére. A szerteágazó emberi szükségletek osztályozására, rangsorolására sok elmélet született (Maslow 1988, Allardt 1993), melyek alapján az érdekek alapkategóriái is meghatározhatók, csoportosíthatók. Összességében megállapítható, hogy a különféle biológiai, materiális, emocionális, mentális, kognitív, spirituális, társas, közösségi és önmegvalósítási szükségletek és az ebből eredeztethető egymásra épülő, egymásba fonódó érdekek együttesen vannak jelen az emberben. Az eltérő életszakaszokban a változó életkörülmények, a váltakozó környezeti-társadalmi tényezők függvényében más és más szükségletek jelentkeznek. Az érdek pedig az ezen szükségletek kielégítésére való törekvésben mutatkozik meg, vagyis a különböző érdekek és az azok mögött meghúzódó szükségletek a cselekvések lényeges mozgatórugói.

Az érdek fogalmának tehát van egy objektív oldala, amely az egyén javát ténylegesen szolgáló szükséges dologra utal. Ugyanakkor nagyon lényeges, hogy az adott alany mit gondol a saját érdekeiről, felismeri-e egyáltalán azokat, ez pedig már szubjektív oldalról közelít a fogalomhoz, vagyis egy olyan pszichés állapotot feltételez, amelyben a szükségletek kielégítésére irányuló cselekvési motívum megjelenik (Szmodis 2005). Ahogy Cseh–Szombathy (1985) is megállapítja az érdek fogalmi magyarázatával kapcsolatos viták összegzéseként: az érdekek kiindulópontja a szükséglet és annak felismerése, de magában foglalja a szükséglet kielégítésére való

törekvést, a cél megvalósítása érdekében tett erőfeszítéseket, magát a célorientált cselekvést is. Ezek pedig a társadalmi viszonyrendszerrel függnek, amelynek következtében az érdek tulajdonképpen a társadalmi helyzet közvetítője és kifejeződése, vagyis az érdeken mindent összevetve a társadalmi-gazdasági viszonyok jelennek meg. Ez a fajta megközelítés található Bourdieu (2002) érdekfogalmában is, mely szerint érdek akkor alakul ki, ha az adott társadalmi mezőben szereplők nagy jelentőséget tulajdonítanak az adott társadalmi mezőben található és elismert tételeknek, valamint az értük folytatott küzdelmeknek, vagyis érdemes részt venni a „játékban”.

A csoportoknak, közösségeknek ugyanúgy van társadalmi-gazdasági viszonyrendszerük, mint az egyéneknek. Ez jelenik meg Hirschman (2000) érdek-meghatározásában, aki a fogalmat annak politika-, gazdaság- és társadalomtörténeti hátterére fókuszálva kísérelte meg definiálni. A fogalom jelentésbeli változásait tanulmányozva összességében megállapítja, hogy az érdek „...azokra az alapvető erőkre utal, amelyek nélkülözhetetlenek az öfenntartáshoz és az önmegvalósításhoz, amelyek motiválják, vagy amelyeknek motiválniuk kellene a fejedelem vagy az állam, az egyén és később a hasonló társadalmi vagy gazdasági helyzetű (azonos osztályhoz vagy érdekcsoportokhoz tartozó) emberek csoportjainak cselekedeteit.” (Hirschman 2000: 47.o.)

Mindezekből következően az érdek fogalma alatt egyrészt az adott gazdasági, társadalmi, politikai környezetben megjelenő különböző – nem csupán anyagi természetű – szükségleteket értem, másrészt a fogalomban egy adott cselekvés megtörténtének lehetséges magyarázata is benne rejlik, vagyis az az indíték és az a cél, amely miatt egy bizonyos cselekvés történik. Ez a cselekvés egyéni és kollektív szinten is megnyilvánulhat, így juthatunk el az eltérő érdekszintekig, az egyéni érdek (önérdek), valamint a közösségi, társadalmi érdek (közérdek) kategóriákig, melyeknek egzakt elkülönítése és értelmezése szintén rendkívül bonyolult feladat.³⁷

Érdekérvényesítési attitűdök a közösségi térben

Az egyének az esetek jelentős részében nem egymástól függetlenül cselekednek és céljaikat sem kizárólag egyedül és önző érdekektől vezérelve tűzik ki, így az érdekek nem csupán az egyéni cselekvésekre hathatnak motívumként, hanem a kollektív cselekvésekre is. Továbbá az egyes cselekvők által szándékolt társadalmi cselekvés és a társadalmi kapcsolat, amelyben többek magatartása kölcsönösen igazodik egymáshoz, feltételezik egymást. A társadalmi kapcsolatokban, így a közösségi kapcsolatokban is az eltérő motivációk – tradicionális/emocionális, illetve érték-/érdekvezérelt – egyszerre lehetnek jelen (Weber 1987). A különböző motivációk, illetve azok valamilyen együttese révén megvalósuló kollektív cselekvés a realizálódott közös célok és érdekek hatékonyabb érvényesítése érdekében alakul ki a közös cselekvésből származó egyéni hasznok és költségek mérlegelése mentén. Az egyéni hozzájárulások általánosságban vett hozamainak és költségeinek együttes mérlege dönti el, hogy egyáltalán megtörténik-e a kollektív cselekvés, és ha igen, akkor milyen mértékű az abban való részvétel (Olson 1997).³⁸

³⁷ Az egyéni és a közösségi érdekek között húzódó kapcsolódási mechanizmusokról és összeegyeztethetőségi pontokról bővebben: Széll 2009.

³⁸ A hasznok és költségek számbavételénél fontos szempont, hogy a kollektív cselekvések létrejöttében – főként a nagyobb közösségek esetén – különféle, pozitív vagy negatív jellegű szelektív ösztönzők (pl. büntetések, kedvezmények) is szerepet játszanak.

A kollektív cselekvés problémái sok esetben a kölcsönös hasznokat eredményező együttműködési készség hiányából, a kölcsönösen előnyös kooperáció megteremtésének nehézségeiből adódnak. A kooperáció során az önérdéken túllépő egyéni cselekvés mindenki számára előnyös, elsősorban akkor, ha néhányan, esetleg mindannyian hasonlóképpen cselekszenek. Vagyis a közösségi tevékenységek egyik legjellemzőbb tulajdonsága, hogy a közös célok és érdekek alapján manifesztálódó egyéni cselekvések előnyeiből a közösség minden egyes tagja részesedik. Tehát a közös cselekvést megalapozó kooperációhoz a tiszta önérdék mellett vagy helyett mindenképpen szükség van úgynevezett nem önző indítékokra is (pl. altruizmus, utilitarizmus, méltányosság normája). A kollektív cselekvés kapcsán rendszerint egyszerre több, egymást erősítő indíték is megjelenik (Elster 1995).

A szociálpszichológiai folyamatok az egyént egyrészt a közösség tagjává integrálják, másrészt ezzel párhuzamosan kialakítják az önálló személyiséget is. A kollektív, illetve mások érdekében történő közösségi tevékenységekben való szerepvállalás nagymértékben függ az egyén habitusától, az egyénben kialakult közösségi attitűdöktől. Vagyis a személyes beállítódás nagyban befolyásolhatja az egyéni, illetve közösségi érdekek között kialakuló érdekszintézist. Ezt támasztják alá kutatásunk eddigi tapasztalatai is, mely szerint a közösségformáló erőt, valamint a közös érdekek hatékony képviselőjét alapvetően befolyásolja a közösséget alkotók, legfőképpen a vezetők személyisége, akik aktív szerepvállalással képesek erős „mi” tudatot kialakítani, összehozni és összetartani egy közösséget. Ugyanakkor az egyéni életút során kialakuló közösségi lét, annak kiterjedtsége is erős hatással van az adott közösségben résztvevők személyiségének alakulására, értékbeállítódására, motivációira és attitűdjeire. Ezen felül Durkheim (2001) munkássága nyomán elmondható, hogy a közösségi, társas kapcsolatok kialakításában az egyéni személyiségjegyeken túl meghatározó szerepet játszik az uralkodó politikai, gazdasági, társadalmi és kulturális kontextus. A közösségi integráció és szolidaritás szempontjából döntő fontosságú az egyéni tudat és a közösség érték-, illetve érderendszerét megtestesítő kollektív tudat viszonyrendszere.

Az egyéni érdekek érvényesítése óhatatlanul sértheti más emberek érdekeit, az önérvényesítés azonban társak nélkül mit sem ér, hozzátevé azt is, hogy az egyéni célok megvalósulásához általában a közösség többi tagját is érdekeltté kell tenni. Ugyanez igaz a közösségi érdekek érvényesülésével kapcsolatban is, csak még tágabb horizonton. A társadalmi berendezkedés hatalmi erőviszonyai a közösségeken belül és a közösségek között jelenlévő bonyolult érdekviszonyok és érdekharok mentén alakulnak ki. Ezen hatalmi erőviszonyok befolyásolása erős közösségi, társadalmi támogatottság nélkül nem, vagy csak antidemokratikus eszközökkel (mint amilyen a korrupció, kenőpénz) érhető el. Tehát az érdekérvényesítésnek és a döntéshozatal demokratikus befolyásolásának elengedhetetlen feltétele az érintettek bevonása a nyomásgyakorlási mechanizmusba, amely alapvetően kapcsolati hálókön keresztül lehetséges, annak sikere a társas befolyásolás kölcsönösségétől függ. Ehhez pedig nyilvános közéleti és közösségi szinterek kellenek, amelyek terepet adnak egy adott, az állampolgárok egészét vagy egy részét érintő téma megvitatásának, az érvek és érdekek ütköztetésének. Habermas (1999) szerint ez a fajta nyilvánosság a demokrácia alapkritériuma, mivel ezekben a diskurzusokban formálódik a közérdek, amelyet a hatalmi hierarchia felső szintjein elhelyezkedőknek is képviselniük kellene. Tehát *a közérdek kialakulásának meghatározó színtere a demokratikus közélet, amelyhez álláspontunk szerint nélkülözhetetlenek a közösségi kötelek.*

A nyilvános diskurzus, valamint a társakkal való kapcsolattartás lényeges eszköze a kommunikációs folyamat, amelynek módja igen szoros kapcsolatban van a kommunikáló felek személyiségi jegyeivel. Ez alapján a kommunikációtudomány három alapvető kommunikációs stílust különböztet meg: 1. asszertív (a saját érdek

képviselte a másik fél megsértése, legyőzése nélkül, empátiára való képesség), 2. agresszív (csak a saját érdekeit tartja szem előtt), 3. passzív (nem domináns, befogadó szerep) (Bokor–Szabó 2003). Mindezt azért tartjuk lényegesnek megemlíteni, mert véleményünk szerint az egyén kommunikációs stílusa analógiába állítható az érdekérvényesítési attitűdjeivel. Vagyis az érdekérvényesítés iránti igény attitűdje irányulhat elsősorban a közösségünk felé, de irányulhat nagyobb részt önérdekünk érvényesítése felé is, továbbá az is előfordulhat, hogy hiányzik az aktív érdekérvényesítési hajlam. A kialakult attitűdök differenciáltsága megmutatkozhat az egyének és ezáltal közvetve a közösségek kapcsolathálózati sűrűségében, végső soron a rendelkezésükre álló és az érdekeik érvényesítését elősegítő társadalmi tőke mértékében is.

A civil társadalom és az érdekérvényesítést elősegítő társadalmi tőke

Az ipari forradalmat követő modern piacgazdaság tovább fokozta az egyén autonómiáját, az individualizálódás dinamizmusát. A fogyasztói társadalomban a minél nagyobb fogyasztás preferálása és az új individuális norma- és értékrendszer megjelenése új kapcsolati modelleket eredményezett. Egyre inkább teret nyertek az önérdekből, a minél nagyobb haszon elérése érdekében a másik embert ignoráló cselekvési módok. Mindez a piacgazdaságra épülő, modern jóléti társadalmakban egy olyan érdekorientációs dilemmát hozott felszínre, amely az egyre inkább önállósuló egyén és a közösségi, társas lét között húzódik. A társadalom hatékony működéséhez, valamint a közösségi érdekek kialakulásához és érvényesítéséhez nélkülözhetetlen szolidaritás³⁹ csökken, a kollektív és az egyéni tudat egyre kevésbé függ egymástól.

Fukuyama (1999) szerint a civil társadalom egyensúlyt teremt az állami hatalommal szemben és megvédi az egyéneket az államhatalomtól. Vagyis a modern demokráciák hatékony működésének elengedhetetlen feltétele a kiterjedt és aktív civil társadalom, amelyet a bőségesen rendelkezésre álló társadalmi tőke hozhat létre. Eből következően a demokratikus részvételre épülő politikai rendszerekben kiemelkedő jelentőséggel bír a társadalmi tőke által szerveződő civil társadalmi szféra kiterjedtsége és érdekérvényesítési ereje. Civil társadalom nélkül a társadalom egésze az atomizáció útjára lép, amely nagymértékben gyengítheti az adott társadalomban uralkodó integrációs és kohéziós erőt, valamint csökkentheti a demokratikus participáció iránti igényt, amellyel párhuzamosan felerősödhetnek a modern demokráciák működési problémái. Ez pedig azzal is járhat, hogy a tényleges többség érdeke sok esetben nem, vagy csak hiányosan érvényesül.⁴⁰

A civil társadalom erőssége az éppen regnáló politikai rendszertől is függ, tehát nem szabad figyelmen kívül hagyni a politikai berendezkedés történelmi sajátosságait sem. Jó példa erre Magyarország, ahol a szocializmus érájában merev határok jöttek létre a különböző társadalmi csoportok között, hiszen a politikai vezetők az „állam alatti” szolidaritás lerombolására törekedtek. Nem véletlen, hogy hazánkban a demokratikus viszonyok tényleges megteremtéséhez éppen a közösségi kapcsolatok, a civil társadalmi szolidaritás újjáépítése vált a legégetőbb feladattá (Andorka 1994). Ugyanakkor a rendszerváltozást követő gazdasági- és társadalomszerkezeti

³⁹ Az általunk használt szolidaritás fogalom magában foglalja a kölcsönösség kategóriáit (kölcsönös függőség, egymás iránti kölcsönös felelősség, kölcsönös segítőkészség), valamint a másokkal való közösségvállalást és mások elfogadását a közösség (társadalom) tagjaként.

⁴⁰ A civil társadalom, a közhasznú civil szervezetek megléte sem egyértelmű garanciája az általánosan vett valódi közérdek érvényesítésének. (Fukuyama 1999)

átalakulás nem hozta meg ezen a téren a kellő áttörést. Igaz, átrendeződtek a régi érték- és érdekviszonyok, amelyek az egyén kapcsolati kötelekeiben, közösségi hálójában is változásokat indukáltak, csak hogy ez a változás elsősorban a régi közösségi kötelekek gyengülését, felbomlását jelentette. Ezek pótlására azonban többnyire nem születtek újak, aminek következtében csökkent a közösségek biztosította kapcsolati védőháló, az egyén sok esetben nem, vagy csak alig kötődik környezetéhez, amely a közéleti szerepvállalást is gátolja (Utasi 2002, Utasi 2009).

Ahogy már utaltunk rá, az atomizáltság mértéke alapvetően befolyásolja a társadalmi hálózatok kohézióját és stabilitását. Ez azt is jelenti, hogy a kapcsolatok sűrűsége, minősége, intenzitása és struktúrája meghatározó az integrált társadalmak demokratikus működésében. Erre mutatnak rá a különböző kapcsolathálózati elméletek, társadalmi tőke-koncepciók, amelyek jelentős mértékben a személyek közötti viszonyokba, a gazdasági-társadalmi kapcsolatokba és struktúrákba ágyazott erőforrásokra fókuszálnak. Ez a beágyazottság azt jelenti, hogy a „...cselekvést, eredményeket és intézményeket befolyásolják a cselekvők személyes kapcsolatai és a kapcsolatháló egészének a szerkezete”⁴¹ (Granovetter 2001: 65.o.). A kapcsolati szálak szorosságának, a „kötések erejének” a társadalom integrációja, a társadalmi hálózatok stabilitása szempontjából van igen fontos szerepe. A gyenge, kvázi ismerősi kapcsolatok összekötő kapcsot, „hidat” képeznek az egyes, többségében elkülönült és egymáshoz erős (baráti/rokoni) kapcsolati szálakkal kötődő társadalmi szegmensek, csoportok között. A gyenge kapcsolatok számának emelkedése növelheti a csoportkohéziót és összehangoltabbá teheti a közös célok érdekében történő cselekvést, továbbá új lehetőségeket biztosít az egyén számára is (társadalmi előrehaladás, munka stb.) (Granovetter 1991).

Coleman (1998, 2001) a társadalmi tőkét azokból a személyek közötti viszonyokból eredezteti, amelyek elősegítik a cselekvést és megkönnyítik a másképp elérhetetlen célok megvalósítását. A társadalmi tőke funkcióját tekintve a társadalmi struktúrában rejlő azon erőforrások értékét adja meg, amelyeket az egyének felhasználhatnak az érdekeik érvényesítésében. A társadalmi tőke három alapformáját különbözteti meg: 1. a kötelezettségek/elvárások és a struktúra megbízhatósága, 2. információs potenciál, információs csatornák, 3. normák és hatékony szankciók. A társadalmi tőke Bourdieu (1998) szerint is a kapcsolatokból fakad és olyan aktuális és potenciális erőforrásokat takar, amelyek adott csoporthoz való tartozáson alapulnak. Ennek révén az egyének erősíthetik társadalmi pozíciójukat, státuszukat, attól függően, mennyire képesek önmaguk érdekében mozgósítani a kapcsolataikban rejlő erőforrásokat. Ebből következően annál nagyobb társadalmi tőkével rendelkezik az egyén, minél kiterjedtebb a kapcsolati hálója és minél nagyobb azok tőkéje, akikkel kapcsolatban áll. Lin (2001) fogalmi magyarázatában a társadalmi tőke a kapcsolathálózatokból gyökerező olyan beruházás, amelyet a piacon való megtérülés motivál, így magában foglalja a társadalmi struktúrába való beágyazottságot, a lehetőségeket és a célok érdekében történő felhasználást is.

Putnam (2000) a szoros társadalmi kapcsolathálókkal, az erős civil szervezetekkel, valamint a reciprocitás, a szolidaritás és a bizalom mértékével és az azokra épülő normarendszerrel azonosítja a társadalmi tőkét. Az így definiált társadalmi tőke biztosítja a felmerülő problémák hatékony megoldását célzó közös cselekvés lehetőségét. A kölcsönös társadalmi kapcsolatok sűrűsége, intenzitása és kiterjedtsége pedig fokozza a civil szerveződés („civil kurázsi”) hatékonyságát, így a kapcsolatháló minőségi és mennyiségi jellemzőit egyértelműen a demokra-

⁴¹ Az idézett szövegrészből szándékosan hagytuk el a cselekvések „gazdasági” megjelölését, mivel véleményünk szerint az állítás átültethető a cselekvések átfogó rendszerére.

tikus működés alapkritériumainak tekinti. Társadalmi tőke koncepciójában Putnam megkülönbözteti a hálózati tőkét, amely lényegében a biztonságot és a különböző erőforrásokat nyújtó kapcsolathálót jelenti, valamint a részvételi tőkét, amely magában foglalja a közös célok érdekében történő közös cselekvés lehetőségét a politikában és a különböző civil szerveződésekben való önkéntes részvétel által. Ehhez a két kategóriához Wellman és szerzőtársai (2001) egy harmadik elemet is hozzáadnak, amelyet közösségi elkötelezettségként definiálnak, hiszen véleményük szerint a személyek közötti interakción és a szervezeti tevékenységen túl a társadalmi tőke magában foglalja a közösség iránti erős elkötelezettséget, a közösségbe tartozás motivációját is.

Tehát a társadalmi tőke fogalmi magyarázataiban egyéni és kollektív szempontok is érvényesülnek, azokban hol a közjószág-jelleg, hol pedig a magánjelleg dominál. Azonban mindkét nézőpont felől közelítve elmondható, hogy az érdekérvényesítést elősegítő társadalmi tőke hangsúlyos építőkövei a személyközi és közösségi viszonyokba ágyazott szolidáris kapcsolathálók, az adott társadalomban uralkodó és az egyéni attitűdökre is befolyással bíró norma- és értékrendszer, valamint az egymásban és a társadalmi környezetben való bizalmi szint. Ez azt is jelenti, hogy a társadalmi tőke nem pusztán kapcsolatok összessége, hiszen tőkejellege a kapcsolathálózatokban meglévő és bizonyos célok megvalósítása érdekében aktivizálható erőforrásokban nyilvánul meg. Összességében: „A társadalmi tőke azon szabályok, normák, kötelezettségek, kölcsönösség és bizalom társadalmi kapcsolatokba, társadalmi struktúrákba, valamint a társadalmi intézményrendszerekbe való beágyazottsága, amelyek lehetővé teszik a közösség tagjai számára, hogy elérjék az egyéni és közösségi célkitűzéseiket.” (Narayan 1997: 50.o.)

Elemzési keret, kutatási koncepció

Az irodalmi áttekintés alapján látható, hogy az *érdekérvényesítési potenciál elemzéséhez* a demográfiai háttérváltozókon túl *elengedhetetlen megvizsgálni az aktuálisan uralkodó általános bizalmi szintet, a kapcsolati hálót, valamint a lehetséges érdekérvényesítési attitűdöket is*. Ebből adódóan a rendelkezésre álló adatokból célszerű volt olyan összetett mutatókat létrehozni, amelyek mindezeket mérni képesek.⁴²

Az általános *bizalmi szintet* 11 fokú indikátor mutatja, amely a szűkebb-tágabb környezethez tartozó emberek, a demokratikus intézményrendszerek, valamint a civil szerveződések iránti bizalom mértékét egyesíti.⁴³ A teljes mintára jellemző átlagos bizalmi szint közepesnél egy kicsit gyengébbnek ítéltető, mivel értéke alig haladja meg az 5-ös szintet. A *kapcsolatok vizsgálatára* kialakított indikátor egyrészt a szolidáris kapcsolati háló kiterjedtségét, másrészt erősségét méri nyolc kapcsolati forrást összesítve.⁴⁴ A *kapcsolatok erőssége* jelen esetben azt jelenti, hogy a megkérdezettek a kapcsolataik útján hányféle területen és témában számíthatnak valamilyen mér-

⁴² Empirikus adatelemzésünket a „Közösségi kapcsolatok 2009” kérdőív adatbázisán végeztük el.

⁴³ Általában mennyire bízik Ön: (1) szűk családtagjaiban, (2) rokonaiban, (3) barátaiban, (4) szomszédaiban, (5) iskola- és munkatársakban, (6) helyi civil közösségekben, (7) országos civil szervezetekben, (8) ismeretlen emberekben, (9) helyi önkormányzatban, (10) országos intézményekben? Az eredeti négyfokú skálát dichotómmá (bízik/nem bízik) alakítva a 11 fokú általános bizalmi szintet a bizalom meglétének összesítése adja, ahol 0 teljes bizalomhiányt, 10 nagyon erős bizalmi szintet jelez.

⁴⁴ A nyolc kapcsolati forrás változói: a megkérdezett rendelkezik-e bármiféle (1) párkapcsolattal, (2) segítő kapcsolattal, (3) befolyásos kapcsolattal, (4) formális közösségi kapcsolattal, van-e (5) a családon belül, illetve (6) a családon kívül olyan személy, akivel a különböző problémáit megbeszélheti, (7) van-e magántársasága, (8) ismer-e helyi döntéshozót. A kapcsolati forráshiány mutatója az ilyen jellegű kapcsolatok hiányát összesíti, így egy 9 fokú skálát kapunk, amelynek 0 értéke nagyon erős kapcsolati hálót (mindegyik kapcsolati forrásból van legalább egy), 8-as értéke pedig izoláltságot jelent (nem rendelkezik semmilyen említett kapcsolatforrással).

tékü kapcsolati, társadalmi tőkére. Mivel az egyes kapcsolati források esetében több alternatívára is rákérdeztünk, a lehetséges személyi átfedések miatt a kapcsolati háló erősségét és kiterjedtségét az így létrehozott mutató nem képes maradéktalanul visszaadni, de álláspontunk szerint a kapcsolati forráshiány és következményeinek elemzésére mindenképpen alkalmas. Az *érdekérvényesítési attitűdök* feltérképezésére egy 7 itemből álló kérdésblokkot használtunk.⁴⁵ A standardizált változók klaszterelemzése útján három érdekérvényesítési attitűdcsoporthoz jött létre: 1. inkább önérdelkből cselekvők, 2. közömbösek, 3. inkább közérdekből cselekvők.

Az analízisünk központi elemét képező *érdekérvényesítési képességet a helyi és az országos döntéshozatali érzet közös halmazával mérjük*.⁴⁶ Így négy érdekérvényesítési csoportot különböztethetünk meg: 1. *érdekérvényesítési potenciállal nem rendelkezők*, 2. *csak helyi szintű érdekérvényesítők*, 3. *csak országos szintű érdekérvényesítők*, 4. *kiterjedt (helyi és országos) érdekérvényesítési potenciállal rendelkezők*. Kutatásunk alapvető célja, hogy feltárjuk azokat a tényezőket, amelyek a mai magyar társadalomban hangsúlyos szerepet kapnak az érdekek érvényesítése során. Ezen felül szándékunkban áll elemezni, hogy mik azok az akár demokratikus, akár antidemokratikus nyomásgyakorlási eszközök és akciók, amelyek erősítik a szubjektív döntéshozatali képességet. Egyrészt azt feltételezzük, hogy a kialakult attitűdök differenciáltsága eltérően befolyásolhatja az egyének közösségi lét iránti igényét, másrészt hogy különbség mutatkozhat a szubjektív megítélés alapján eltérő döntéshozatali (érdekérvényesítési) képességgel rendelkező csoportok tagjainak kapcsolati hálójában, bizalmi szintjében, érdekérvényesítési attitűdjében, valamint demokratikus irányultságában is. A demokratikus orientációt a különféle közösségi akciókban való részvétellel, valamint a választott döntéshozatali eszközökkel vizsgáljuk meg.

Elemzéseink során a szignifikancia-szintet 5 százalékban határoztuk meg. A vizsgálatunk szempontjából relevánsnak vélt és felhasznált háttérváltozók a következők: nem, kor, iskolai végzettség (legfeljebb 8 általános, középfok érettségi nélkül, középfok érettséggel, diploma), egy főre jutó jövedelem, településtípus (község, város, megyeszékhely, főváros), régiók, jelenleg van-e munkája (igen/nem), vállalkozó(volt)-e vagy alkalmazott, általános bizalmi szint, kapcsolati forráshiány, érdekérvényesítési attitűdcsoporthoz.⁴⁷ Tanulmányunkban az utóbbi három változóra kiemelten fókuszálunk.

A kapcsolati források szűkössége

A reprezentatív minta alapján következtethetünk a magyar társadalom atomizációjának mértékére, amely jól szemléltethető a rendelkezésre álló kapcsolati források számbavételével. A megkérdezettek egyharmadának

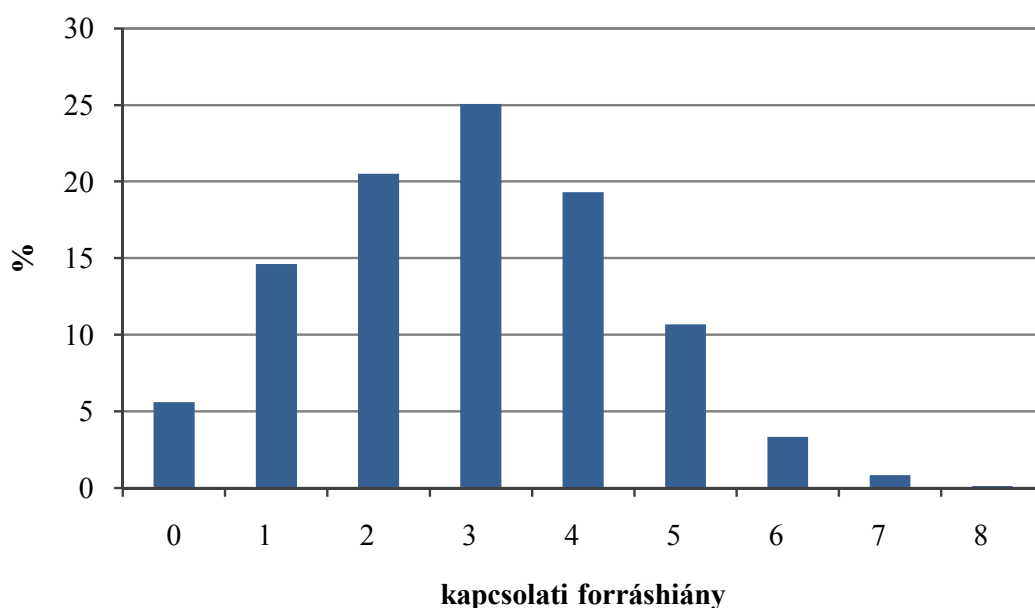
⁴⁵ A következő közélettel kapcsolatos vélemények mennyire jellemzőek Önre (négyfokú skálán: 1 – egyáltalán nem, 4 – teljes mértékben): 1. Csak akkor képviselem mások érdekeit, ha abból nekem is származik hasznom. 2. Akkor is segítek másoknak, ha az számomra kedvezőtlen. 3. Ha bármiben döntenem kell, figyelembe veszem a többiek érdekeit is, de elsősorban a saját érdekeimet tartom szem előtt. 4. Fontosnak tartom, hogy ha valamit el akarok érni az életben, nem szabad másokkal foglalkozni. 5. Ha probléma merül fel, szívesen szót emelek a többiek érdekében. 6. Általában alárendelem magam a többiek érdekeinek. 7. Öröm számomra, ha mások ügyeiben eljárhatok.

⁴⁶ Eredetileg négyfokú skálán mért, de az elemzésünkben dichotómmá alakított (1 – nem ért egyet, 2 – egyetért) két állítás: „Úgy érzem, lehetőségem van beleszólni a helyi ügyekbe.” és „Úgy érzem, lehetőségem van beleszólni az országos ügyekbe.” összegzése útján. Itt azt feltételezzük, hogy a döntés befolyásolása valamely jól felfogott érdek alapján történik, ebből következően közvetve az érdekérvényesítési képességet is meghatározza.

⁴⁷ Az egyes jelenségek és csoportok jellemzése kapcsán az élettel való elégedettség mértékét (11 fokú skálán: 0 – egyáltalán nem, 10 – teljes mértékben) és a boldogság meglétét (boldog/nem boldog) is figyelembe vesszük, azonban azokat következetesen kihagyjuk a statisztikai modellekből. Ennek egyik oka az, hogy elsősorban a bizalom mértékének hatásaira összpontosítottunk, a másik, hogy ezek a szubjektív életminőségi indikátorok – mint általában – jelen esetben is erősen korrelálnak az általános bizalmi szinttel.

nincs párkapcsolata (házastárs, élettárs vagy partner), továbbá egyötödük kapcsolati köréből hiányzik olyan személy, akitől bizonyos esetekben (pl. pénzügyi kérdések, jó orvoshoz vagy álláshoz jutás) segítséget várhatna. A mintába kerülteknek több mint 70 százaléka se tagként, se egyéb módon nem vesz részt formalizált közösség tevékenységében, bármilyen cél köré is szerveződik az. A családon belül a válaszolók mindössze 3 százaléka nem tud senkivel sem beszélgetni a különféle problémákról. Ugyanez az arány a családon, rokonságon kívüli személyekre vonatkozóan már több mint hatszorosára nő. A mintában szereplők egynegyedének nincs baráti köre, magántársasága, továbbá négytizedük nem ismer személyesen helyi döntéshozót.

Az ezen mutatók alapján létrehozott és a kapcsolati források hiányát összesítő kilencfokú indikátor alapján elmondható, hogy 6 százalék azok aránya, akik valamennyi mért dimenzióban rendelkeznek kapcsolattal. A kapcsolati deficit legnagyobb részét a társadalmi jellegű kapcsolatok – mint a formális közösségi részvétel, befolyásos ismerősök, helyi döntéshozói ismeretség – hiánya adja. Elsősorban ennek köszönhető, hogy az általunk kialakított indexszel mért kapcsolati forráshiány átlagos értéke a teljes mintában csaknem eléri a hármast (2,9). Az erősnek mondható, öt vagy annál több kapcsolati deficitel jellemezhető a megkérdezettek 15 százaléka. (1. ábra)



1. ábra. A kapcsolati forráshiány mértékének megoszlása (N=1051)

Az érdekérvényesítési attitűdcsoportok jellemzői

A mai magyar társadalomban uralkodó közösségi értékrend és normarendszer irányultságát a közösség érdekében cselekvők, az elsősorban a saját érdeküket szem előtt tartók, valamint az érdekérvényesítési attitűdjeiben közömbösnek tekinthető egyének csoportosítása révén vizsgáljuk meg. Ennél a pontnál Durkheim (2001) azon megállapításából indultunk ki, hogy a kialakuló norma- és értékrendszer meghatározza azokat a társadalmi folyamatokat és viselkedési mintákat, amelyek alapján a kollektív együttélés, a közösségi lét megvalósul.

A közélettel kapcsolatos különböző viselkedési minták társadalmi elfogadottságát jól szemléltetik azok a megoszlások, amelyek azt összesítik, hogy a válaszolókra mennyire jellemzők a különböző élethelyzetekre adott magatartásformák. Ebből egyértelműen kitűnik a közösségi értékrend felé való eltolódás, vagyis a közösség iránti tenni akarás és segítségnyújtás eszméje, valamint az adott cselekvéseknél mások érdekeinek figyelembe vétele. Természetesen ez inkább a társadalom által elvárt és a szocializáció során beivódott normavilágot tükrözi, mint a ténylegesen megvalósuló viselkedést. Mindezek mellett a saját érdekek érvényesítése is hangsúlyosan megjelenik a válaszokban, csak kevésbé nyílt megfogalmazásban. (1. táblázat)

Viselkedésminták	Jellemző (%)	N (fő)
Ha probléma merül fel, szívesen szót emelek a többiek érdekéért.	73,2	1020
Ha bármiben döntenem kell, figyelembe veszem a többiek érdekeit is, de elsősorban a saját érdekeimet tartom szem előtt.	67,8	1011
Akkor is segítek másoknak, ha az számomra kedvezőtlen.	63,0	1003
Öröm számomra, ha mások ügyeiben eljárhatok.	58,8	989
Általában alárendelem magam a többiek érdekeinek.	48,8	1004
Fontosnak tartom, hogy ha valamit el akarok érni az életben, nem szabad másokkal foglalkozni.	44,0	1003
Csak akkor képviselem mások érdekeit, ha abból nekem is származik hasznom.	18,7	1017

1. táblázat. „A következő vélemények a közélettel kapcsolatosak. Mennyire jellemző Önre, hogy...?” (Négyfokú skálán: inkább és teljes mértékben jellemző válaszok együttese, %)

A válaszok standardizált alakjaiból kirajzolódó klaszterek és azok megoszlásai jól mutatják az eltérő érdek-orientációkat. Tehát az inkább közérdekből cselekvők csoportjába tartoznak a legtöbben (38%), ezt követi az elsősorban önérdemből cselekvők (32%), majd az érkérírányultságában közömbösnek tekinthetők csoportja (30%).⁴⁸

A közösség iránti tevékenység szándéka a teljes mintaeloszláshoz képest érzékelhetően erősebben jelenik meg a nőknél (41%, férfí: 34%), valamint a diplomával rendelkezőknél (46%), vagyis a felsőfokú tanulmányok erősítik a közösségi szellemet. A dél-alföldi (53%) és az észak-magyarországi régióban (50%) is a vártnál magasabb az arány. A két régió között a különbség abban nyilvánul meg, hogy ezzel párhuzamosan Dél-Alföldön az önérdemből cselekvők, Észak-Magyarországon a közömbösök csoportjában figyelhető meg alulreprezentáltság. Megállapítható az is, hogy a közérdekből cselekvők a legszélesebb kapcsolathálóval, a legmagasabb bizalmi szinttel rendelkeznek (5,7) és a legelégedettebbek (6,2), valamint az átlagéletkorból (47,4 év) következően az idősebb korosztály is nagy számban képviselteti magát a körükben. Mindebből következően elmondható, hogy a közérdek felvállalása növeli a kapcsolati kört, valamint a bizalmi és elégedettségi szintet is.

Az önérdék-érvényesítési attitűd a mintában mérthez képest felülreprezentált a férfiaknál (38%, nők: 27%), Közép-Magyarországon (40%) és a fővárosban (41%). Az önérdéket előnyben részesítőknél tapasztalható a legala-

⁴⁸ A klaszterelemzés során a minta elemszáma 919 főre csökkent.

csonyabb átlagéletkor (42,8 év), a legmagasabb jövedelmi szint (83.400 Ft/fő), a leggyengébb kapcsolatháló és a legalacsonyabb bizalmi szint (4,6) is. Mindezeknek egyik magyarázatát adhatja a fiatalabb generációk modern és sok esetben individualistább értékbeállítódása, de a fiatalok azon törekvése is, amely a jövő megalapozása, a saját lábra állás érdekében inkább az egyéni célok követését szorgalmazza. Az anyagiak megteremtésének elsődlegessége mutatkozhat meg a magasabb jövedelmi szintben és a bizalomhiányban, azonban ez a hozzáállás a kapcsolatok redukálódásához is vezet.

A közömbösek csoportjáról viszont az mondható el, hogy a vizsgált háttérváltozók alapján számolt megoszlások és átlagok többségében a teljes minta eloszlásaihoz és átlagaihoz közelítenek. Ez alól kivétel az Észak-Alföld régiója, ahol a közömbösek a főeloszláshoz képest számottevően magasabb arányban vannak jelen (44%). Ez vélhetően a régió huzamosabb ideje fennálló és az országos átlaghoz képest szerény gazdasági fejlettségével is összefüggésbe hozható, amely lemaradás fokozhatja az érdektelenséget, de karakteresebb orientációt is okozhat, mint ahogy Észak-Magyarország régiójában tapasztalhattuk.⁴⁹ A csoport további fontos jellemzője, hogy itt a legmagasabb az átlagéletkor (47,6 év) és a legalacsonyabb a jövedelmi (70.100 Ft/fő), valamint az elégedettség (5,5) szint. Vagyis a megélt életévek és az azokban átélt esetleges rosszabb tapasztalatok, valamint a kedvezőtlenebb jövedelmi helyzet és a kiábrándultság lemondóbb habitust eredményezhet.

Összességében elmondható, hogy a kor és a bizalmi szint emelkedésével nagyobb az esélye az önérdekkel szemben a közérdeket előtérbe helyező, illetve a közömbös attitűd kialakulásának. A kapcsolati források szükséglete viszont az önérdekből való cselekvés és a közömbös hozzáállás erősödésének irányába hat. A közérdekből cselekvőkhöz viszonyítva a férfiaknak, valamint a szakmunkás vagy szakiskolai bizonyítvánnyal rendelkezőknek a diplomásokhoz képesti önérdek-érvényesítési törekvése is jelentősen nagyobb. A jövedelem emelkedése az önérdek nagyobb valószínűségű favorizálását vonja maga után a közömbös álláspont ellenében. Az is egyértelműen megnyilvánul, hogy a Dél-Alföldön élők sokkal inkább a közösség érdekében tevékenykednének (53%), mint a Közép-Magyarországon élők (34%). Észak-Magyarországon a legkisebb az esélye annak, hogy az emberek közömbös hozzáállást vesznek fel, tehát vagy az önérdek-érvényesítés (40%), vagy a közösségi érdekérvényesítés (50%) felé mozdulnak el. A három érdekérvényesítési attitűdcsoportot összevetve tehát a legtöbb háttérváltozó szerinti szignifikáns különbséget a közérdekből, illetve az önérdekből cselekvők csoportjai között tapasztalhatjuk.

⁴⁹ A KSH adatai szerint (KSH STADAT 2010) a régió egy főre jutó GDP-je 2008-ban alig haladta meg az országos átlag 60 százalékát (62,6%), amellyel az utolsó előtti a régiók között, hozzáátve, hogy az utóbbi évtizedben Észak-Magyarország régióval felváltva foglalták el a két utolsó hely valamelyikét.

Háttérváltozók	Önéredekéből cselekvők	Közömbösek	Önéredekéből cselekvők	Közérdekből cselekvők
	<u>Referencia kategória:</u> <u>Közérdekből cselekvők</u>		<u>Referencia kategória:</u> <u>Közömbösek</u>	
	Esélyhányados [(Exp.)β] [*]			
kor	0,978	-	0,982	-
egy főre jutó jövedelem (ezer Ft-ban)	-	-	1,004	-
kapcsolati forráshiány	1,223	1,161	-	0,861
általános bizalmi szint	0,857	-	0,904	-
férfi (ref.kat.: nő)	1,517	-	-	-
középfok érettségi nélkül (ref.kat.: diploma)	2,001	-	-	-
Dél-Alföld (ref.kat.: Közép-Mo.)	0,395	-	-	-
Észak-Magyarország (ref.kat.: Közép-Mo.)	-	0,390	2,686	2,565
Modell: Többváltozós logisztikus regresszió; -2 Log Likelihood sig.: 0,000; Előrejelzési hatékonyság: 46,4%; Nagelkerke pszeudo R ² : 16,6%				
Megjegyzés: */Ha az esélyhányados értéke 1-nél nagyobb, akkor a független változó annak a valószínűségét növeli, hogy a válasz-referenciakategóriával szemben az adott válaszkategóriát választja a megkérdezett, ha az érték 1-nél kisebb, akkor csökken ez az esély.				

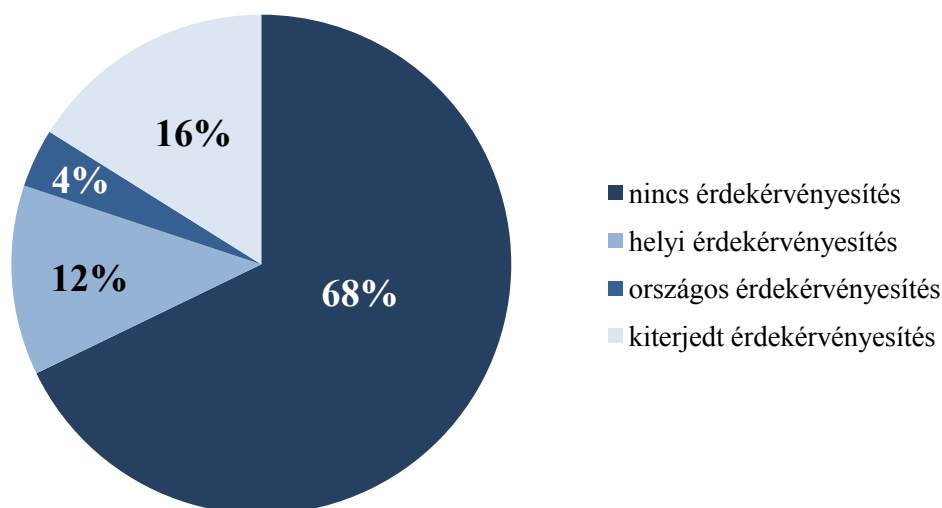
2. táblázat. Az érdekérvényesítési attitűdöt meghatározó szignifikáns tényezők (N=919)

Az eddigi eredmények alapján világosan kimutatható, hogy a kapcsolatoknak és a bizalom mértékének rendkívül meghatározó szerepe van az értékrend, és ezen keresztül az eltérő érdekorientációk kialakulásában. Ugyanakkor jól megmutatkozik ezen összefüggés oda-vissza irányú kölcsönös jellege is, vagyis az életfolyamok során kialakult és beépült attitűdök más-más közösségi igényt és bizalmi szintet generálnak, illetve határoznak meg.

Az eltérő érdekérvényesítési potenciállal rendelkező csoportok jellemzői

A helyi és az országos döntéshatározó érzet alapján kialakított érdekérvényesítési csoportok közül nagyságrendekkel a legnépesebb az érdekérvényesítési képességgel nem rendelkezők tábora. A válaszolóknak csaknem héttizede véli úgy, hogy se helyi szinten, se országos szinten nincs lehetősége beleszólni az ügyek alakulásába, ezzel szemben 16 százalékuk gondolja úgy, hogy mind a helyi, mind az országos ügyekbe van beleszólása. További 12 százalék csak helyben érzi képesnek magát a döntéshatározásra, és mindössze 4 százalék az, aki csak országosan.⁵⁰

⁵⁰ Az országos szintű érdekérvényesítő csoport alacsony elemszámából adódóan az erre a kategóriára vonatkozó jellemzések iránymutató jellegűek, általánosítható statisztikai összefüggések megragadására csak fenntartásokkal alkalmasak.



2. ábra. Az eltérő érdekérvényesítési potenciált jelző csoportok megoszlása (N=1036)

Az érdekérvényesítési csoportok egyéni jellemzőiben jelentős különbségek mutatkoznak. A magas mérési szintű háttérváltozók (kor, jövedelem, kapcsolati forráshiány, bizalom, elégedettség) közül egyedül az életkor tekintetében nem mutatható ki szignifikáns különbség az egyes kategóriák között.⁵¹ (3. táblázat) Ezen túlmenően számos esetben a többi háttérváltozó mentén is lényeges eltérést találunk a csoportösszetételekben. Ez a különbség mindenekelőtt az érdekérvényesítési potenciál hiányát mutató, és a – főként helyi és kiterjedt – döntéshozatalra képes csoportok között ragadható meg.

Érdekérvényesítési csoportok	életkor (év)*	jövedelem (Ft/fő)**	kapcsolati forráshiány	bizalmi szint	elégedettség-index
nincs	46,7	66.100	2,99	4,9	5,6
helyi	47,3	93.100	2,62	6,2	6,1
országos	43,3	89.200	2,89	4,4	6,3
kiterjedt	44,9	87.900	2,56	5,9	6,5
Együtt	46,4	73.900	2,87	5,2	5,8

Megjegyzés: */A variancia-analízis alapján az életkort tekintve nincs szignifikáns különbség a csoportok között (sig: 0,359).
 **/Itt az összelemszám 890 főre csökkent (nincs: 597 fő, helyi: 107 fő, országos: 37 fő, kiterjedt: 148 fő).

3. táblázat. Változóérték-átlagok (kor, jövedelem, kapcsolati forráshiány, bizalom, elégedettség) a különböző érdekérvényesítési csoportokban, N=1036

A döntéshozatali képességgel nem rendelkezők csoportjában a vártnál lényegesen magasabb arányban jelennek meg a legalacsonyabban iskolázottak, a nem dolgozók, az alkalmazottak, a boldogtalanok és a közöm-

⁵¹ Egyutas variancia-analízis és Bonferroni post hoc eljárás alapján.

bős érdekérvényesítési attitűddel rendelkezők. A megyeszékhelyek és a városok lakói szintén felülreprezentáltak, ellenben a fővárosiak és a Központi Régió lakóinak aránya jóval a teljes mintára jellemző eloszlás alatt van. Sok mindent elárul az is, hogy ebben a csoportban a legalacsonyabb az egy főre jutó jövedelem, az elégedettségi index és legmagasabb a kapcsolatok hiányát mérő indikátor. Utóbbit mélyebben elemezve kitűnik, hogy azoknak, akiknek nincs érdekérvényesítési potenciáljuk, szerény a formális közösségekben való részvételük, nincsenek befolyásos kapcsolataik, valamint baráti körük, magántársaságuk is legszűkebb a csoportok között, kapcsolati hálójuk tehát nagyrészt a családra korlátozódik, mivel elsősorban ott beszélnek meg az aktuális ügyeiket. Ebből következően esetükben az általános bizalom mértéke is igen alacsony. Tehát a munkaerőpiacról való kiszorulásból is adódó szerényebb anyagi, társadalmi státusz, a szűkebb – főként a családra redukálódott – kapcsolatrendszer, az alacsony életminőség és bizalmi szint, valamint a mindezekből eredeztethető közömbös attitűd mind negatívan hat a döntésbefolyásolási potenciálra.

A döntéseket helyi szinten befolyásolni képesek körében erősebb az önmagukat boldognak vallók és a Közép-Magyarországon élők jelenléte, míg az észak-alföldiek és a megyeszékhelyeken lakók jóval a mintaeloszlás alatti arányokkal szerepelnek. A helyi érdekérvényesítők között nagy arányban találhatunk községekben és a fővárosban élőket, valamint jelenleg aktív munkaerő-piaci szereplőket is. Ők rendelkeznek a legmagasabb jövedelemmel és bizalmi szinttel, valamint elégedettségi szintjük és kapcsolati tőkéjük is igen erősnek mondható. Kapcsolathálójukban lényegesen nagyobb eséllyel találunk legalább egy olyan személyes ismerőst, aki részt vesz a helyi, települési ügyekkel kapcsolatos döntésekben, továbbá ők számoltak be a legtöbb befolyásos kapcsolatról is. Közösségi részvételük szintén átlag feletti, és a legkiterjedtebb baráti társasággal rendelkeznek, amit jól mutat, hogy nemcsak családon belül, hanem családon kívül is több emberrel tudnak beszélgetni problémáikról, közügyekről. Náluk a legmagasabb az átlagéletkor, vagyis ebben a csoportban az idősebb nemzedék tagjai nagy számban képviseltetik magukat. Mindezek arra utalnak, hogy esetükben főként a lokális körülményekhez történő adaptációról, egy mélyebb, helyi szintű gazdasági-társadalmi beágyazottságról lehet szó.

Az országos érdekérvényesítőkről a kis elemszámból következően nem tudunk statisztikailag jól alátámasztott jellemzést adni. Annyi mindenesetre körvonalazható, hogy vélhetően nagyobb arányban szerepelnek ebben a csoportban a fővárosiak, a Központi Régióban élők, valamint a vállalkozók. Fiatal korösszetétel, magas jövedelem és elégedettség-érzet, de alacsony bizalmi szint jellemzi őket. Kapcsolati hálójuk beszűkült, amely elsősorban a személyesebb szolidáris kapcsolataik (segítő kapcsolatok, magánélet megbeszélése családon belül és kívül) alacsony számának következménye. Ugyanakkor formális jellegű kapcsolataik már szélesebb körűek, amelyet jól jelez a legmagasabb közösségi részvétel és a számos befolyásos ismerős is. Talán megfogalmazható az a feltételezés, hogy nagyobb eséllyel érznek országos döntésbefolyásolási képességet a fiatalabbak, a jobb módúak, valamint az ambiciózus és feltörekvő, ugyanakkor jelentős bizalomhiányt mutató nemzedék tagjai. Ez a bizalmi deficit a közvetlen és inkább emocionális töltetű kapcsolatok hiányából eredeztethető, amely azonban vélhetően az országos szintű érdekérvényesítési törekvéssel járó életmód következménye.

A kiterjedt érdekérvényesítésről beszámolóik között lényegesen több a diplomás, a fővárosi, a Közép-Magyarországon élő, a munkával rendelkező, a boldogabb és az elsősorban a közérdeket szem előtt tartó személy. Ezzel ellentétben a városiak, illetve az Észak-Magyarországon és Dél-Dunántúlon élők alulreprezentáltak. További jellemzőjük a mintaátlagnál alacsonyabb átlagéletkor, a magas kereset és bizalmi szint, valamint a legmagasabb elégedettség-index és a legalacsonyabb kapcsolati forráshiány-mutató. Utóbbi annak köszönhető,

hogy a kiterjedt érdekérvényesítésű csoportba tartozók nagy részének van párkapcsolata, továbbá sokan közülük több döntéshozót is ismernek. Nekik van a legtöbb segítő kapcsolatuk és olyan – családon belüli és kívüli – kapcsolataik, akikkel az élet különböző dolgairól elbeszélgethetnek. Közösségi részvételük is messze az átlag feletti, ugyanakkor némileg meglepő, hogy befolyásos és baráti kapcsolatrendszerük érezhetően alatta marad a helyi és az országos érdekérvényesítőkének. Ennek ellenére számos hasonlóság fedezhető fel a helyi szintű és a kiterjedt érdekérvényesítési csoport között. Fontosabb különbség az átlagéletkorban érhető tetten, továbbá, hogy az országos és helyi szinten is döntésbefolyásolási képességgel rendelkezőknél hangsúlyosabban megjelenik a közérdekért való tenni akarás attitűdje.

Ezek után arra is kíváncsiak voltunk, hogy mely tényezők hatnak szignifikánsan magára az érdekérvényesítésre. Ennek vizsgálatához az eddigi négy csoportunkat kettőbe vontuk össze úgy, hogy azok a valamilyen szintű érdekérvényesítés meglétét (1) és annak hiányát (0) jelöljék. A logisztikus regresszió eredményei nagyban alátámasztják eddigi megállapításainkat. A regionális gazdasági fejlettségnek meghatározó szerepe van a döntésbefolyásolási érzet mértékére, hiszen az országos viszonylatban kimagasló gazdasági mutatókkal büszkélkedhető Központi Régióban és így Budapesten lényegesen nagyobb az esélye a valamilyen szintű döntésbefolyásolási képességnek. A válaszok regionális megoszlásából jól kirajzolódik Magyarország közpolitikai és gazdasági értelemben egyaránt megnyilvánuló „vízfejűsége”. Az érdektelen, közömbös hozzáállás és a kapcsolatrendszer beszűkülése nagymértékben csökkenti a döntésbefolyásolási képességet, a jövedelem és a bizalmi szint emelkedése viszont a hatékonyabb érdekérvényesítés irányába hat.

Háttérváltozók	Esélyhány- a	Standard hiba	Wald-próba	Szignifikancia-
Konstans	,357	,392	6,896	0,009
Régió*			63,483	0,000
Észak-Alföld	,582	,326	2,746	0,097
Észak-Magyarország	,560	,359	2,614	0,106
Dél-Dunántúl	,825	,340	,321	0,571
Nyugat-Dunántúl	1,051	,341	,021	0,885
Közép-Dunántúl	,529	,368	2,982	0,084
Közép-Magyarország	3,607	,278	21,268	0,000
Érdekérvényesítési attitűd*			8,250	0,016
önérdekből cselekvők	1,133	,210	,356	0,551
közömbösek	,606	,217	5,337	0,021
Egy főre jutó jövedelem (ezer Ft/fő)	1,004	,002	6,501	0,011
Kapcsolati forráshiány	,871	,060	5,387	0,020
Általános bizalmi szint	1,228	,040	26,026	0,000
Modell: Logisztikus regresszió; Forward Stepwise (Wald) módszer; Előrejelzési hatékonyság: 73,6%; Nagelkerke pszeudo R^2 : 22,7%				
Megjegyzés: */Dichotóm változókként: 0 – nem, 1 – igen. Régió esetén a kihagyott kategória a Dél-Alföld, az érdekérvényesítési attitűdcsoportoknál pedig az inkább közérdekből cselekvők csoportja, mivel ezek megoszlásai közelítik meg leginkább az érdekérvényesítés meglétét, illetve hiányát jelző főeloszlást. **/Azt fejezi ki, hogy az egyes független változók mentén történő egy egységnyi elmozdulás hányszorosára növeli az érdekérvényesítés meglétének az esélyét.				

4. táblázat. Az érdekérvényesítési képességet szignifikánsan befolyásoló tényezők

Demokratikus orientációk az érdekérvényesítési csoportokban

Kutatásunk utolsó szakaszában az eltérő érdekérvényesítésű csoportok demokratikus orientációit próbáljuk meg feltárni, melynek kapcsán megvizsgáljuk az egyes csoportok által leginkább elfogadott döntésbefolyásolási eszközöket, valamint a különböző közösségi kezdeményezésekben való részvételi szándékot. Mivel célunk jelen esetben egyfajta demokratikus irányultság felvázolása, nem pedig a demokratikus beállítódás típusainak és azok mértékének meghatározása, vizsgálatunk során az egyes változókat tekintve jelentős egyszerűsítésekkel élünk.

A döntésbefolyásolási módok számbavételekor a demokratikus berendezkedésű rendszerekben közismerten elfogadott nyomásgyakorlási eszközöket (szavazás, beadványok, képviselői fogadóóra, aláírásgyűjtés, tüntetés, szakmai érvek, média) összevontuk. Az így létrehozott változó szerint helyi és országos szinten is a válaszolók bő háromnegyede választott ezek közül a lehetőségek közül legalább egyet. *Mindkét szinten a döntések befolyásolásának két legelterjedtebb módja a demokratikus szavazás és az aláírásgyűjtés.* A különbség abban rejlik, hogy helyi szinten erősebben jelennek meg a szakmai érvek és a képviselői fogadóórák, míg országos szinten a média és a tüntetések választása a gyakoribb. További különbség, hogy a helyi politikában a megkérdezettek nagyobb arányban tartják befolyásolhatónak a döntéseket a megfelelő kapcsolatok által, mint országosan, ugyanakkor a kenőpénz esetén éppen fordított a helyzet. (5. táblázat)

Tényezők	Helyi szinten		Országos szinten	
	választotta (%)	N	választotta (%)	N
Valamilyen demokratikus döntésbefolyásolási eszközzel*	75,1	1051	77,5	1051
Megfelelő kapcsolatokkal, összeköttetésekkel	72,3	1012	65,4	1005
Kenőpénzzel	46,7	983	53,9	987
Semmilyen módon	10,8	988	12,7	986
Megjegyzés: */Helyi szinten: szavazás (50,7%), aláírásgyűjtés (42,9%), szakmai érvek (33,4%), média (33,4%), képviselői fogadóóra (32,3%), beadványok (30,9%), tüntetés (20,5%). Országos szinten: szavazás (56,7%), aláírásgyűjtés (49,7%), média (46,1%), tüntetés (40,3%), beadványok (34,4%), szakmai érvek (31,0%), képviselői fogadóóra (23,4%).				

5. táblázat. „Ön szerint milyen módon lehet leginkább befolyásolni a döntéseket, az ügyek alakulását helyi, települési, illetve országos szinten?”⁵²

A vizsgált csoportok lényegében homogénnek bizonyultak azok tekintetében, akik semmiféle döntésbefolyásolási módot nem tartanak hatásosnak se helyi, se országos szinten, továbbá azok esetében is, akik az antidemokratikus eszköznek tekinthető kenőpénzt választották. Ez utóbbit azonban az érdekérvényesítés nélküliek helyi szinten érezhetően a mintaeloszlás felett jelölték meg, a többi csoport viszont kisebb-nagyobb mértékben alatta. Tehát az érdekérvényesítéssel rendelkezők, vagyis akik úgy érzik, hogy sikeresebben tudnak hangot adni a véleményüknek, kevésbé tartják kenőpénzzel elintézhetőnek az ügyeket. Ebben némi önigazoló, ön-, illetve csoportvédő mechanizmus is szerepet játszhat. Országosan a települési környezetben döntésbefolyásolási érzettel rendelkezők tekintik a kenőpénzt uralkodóbb nyomásgyakorlási formának, amely szintén alátámaszthatja az

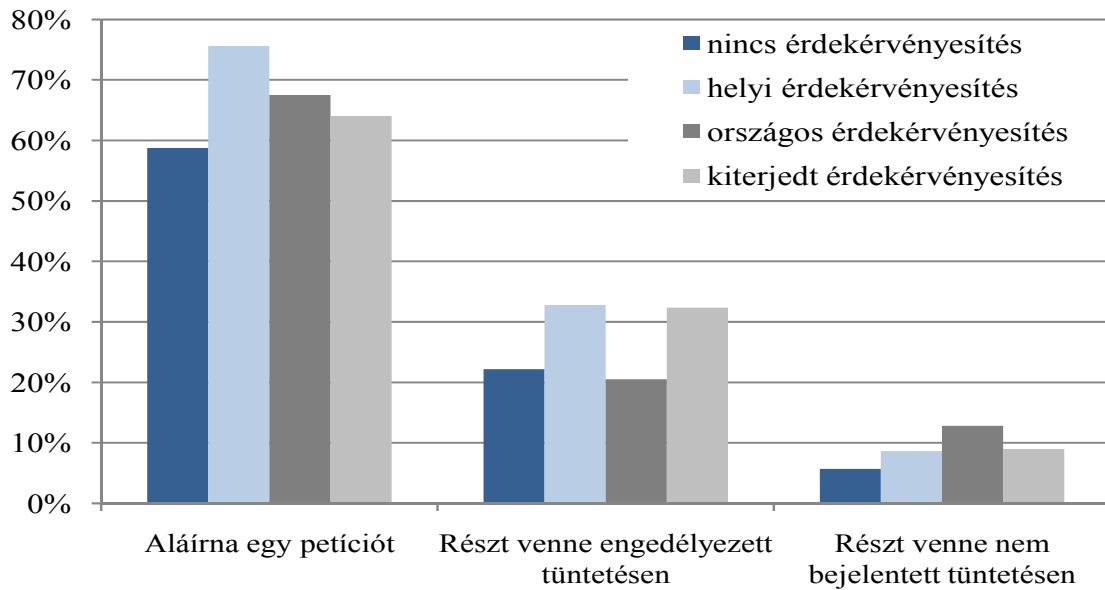
⁵² A megkérdezettek egyszerre több tényezőt is jelölhettek.

előbbi feltevésünket, vagyis a saját, helyi politikai környezet védelmét, esetleges jobb színben való feltüntetésének a szándékát.

A csoportok közötti lényegi különbség azonban a demokratikusnak tekintett döntésbefolyásolási eszközök és a kapcsolatok szerepe mentén fedezhető fel. A döntések valamilyen demokratikus úton történő befolyásolása mindkét szint esetén a különféle érdekérvényesítési képességet érzők között jelentkezik erőteljesebben, a legnagyobb arányok a helyi érdekérvényesítők csoportjában találhatók. Tehát a döntésbefolyásolási deficittel rendelkezők szignifikánsan kisebb arányban jelöltek meg demokratikus eszközöket, ami egyértelműen egy elkeseredettebb, kiábrándultabb demokráciaképet jelez. A megfelelő összeköttetések kapcsán visszaköszön az érdekeik érvényesítését országos szinten képesnek érzők kapcsolathálója, hiszen a főeloszláshoz képest lényegesen kevesebben választották a kapcsolatokat mind helyi szinten, mind országosan.⁵³ A kiterjedt döntésbefolyásolásról vallók között azonban felülreprezentált a jelölések aránya.

A közösségi aktivitást három közösségi akcióban való részvétel (petíció aláírása, legális megmozdulás, illegális tüntetés) alapján mértük fel. Itt sem arra voltunk kíváncsiak, hogy milyen okból venne részt ezekben az akciókban, hanem hogy részt venne-e egyáltalán. Ezt figyelembe véve a válaszadók több mint hattizede (62%) egy, vagy akár több okból kifolyólag is aláírna felhívást, petíciót. Egynegyedük venne részt valamilyen engedélyezett tüntetésen, és mindössze 7 százalékuk csatlakozna nem engedélyezett megmozduláshoz. A helyi szinten érdekérvényesítési potenciálról beszámolók körében lényegesen felülreprezentáltak azok, akik aláírnának egy petíciót, míg a döntésbefolyásolásra képteleneknél alulreprezentáltság tapasztalható. Ugyanez mondható el az engedélyezett tüntetések esetében, hozzáteve, hogy itt már a kiterjedt érdekérvényesítők csoportjában is felülreprezentáltság mutatkozik. Nem bejelentett tüntetésen szintén az érdekérvényesítés nélküliek aktivitási szándéka a legserényebb, azonban a válaszaik alapján, országos szinten döntéseket befolyásolni képes csoport mozgósíthatósága ezen a téren átlag feletti.

⁵³ Ez nyilvánul meg a „Minél több kapcsolattal rendelkezik valaki, annál jobban tudja érvényesíteni az érdekeit.” kijelentéssel való, négyfokú skálán mért egyetértő válaszok megoszlásaiban is. Az *inkább nem* és az *egyáltalán nem ért egyet* válaszok együttes aránya esetünkben messze a legnagyobb 18%, miközben a teljes mintában 10%.



2. ábra. A különböző közösségi akciókban való részvételi szándék érdekérvényesítési csoportok szerint (igen válaszok megoszlása, %)

A demokratikus aktivitás és irányultság mérsékeltebb szintje kétségtelenül a döntésbefolyásolási képesség hiányát érzők esetében érhető tetten. Ők azok, akik kevésbé gondolják demokratikus eszközökkel befolyásolhatónak a döntéseket, ellenben a kenőpénzzel történő „ügyintézés” szélesebb körben tartják elképzelhetőnek. Ehhez társul a közösségi akciókban való lényegesen alacsonyabb részvételi szándékuk, amely szintén egy családostabbi demokráciaképet jelez. Ellenben a helyben, települési szinten döntéseket befolyásolni képes csoport tagjainak demokratikus beállítódása és aktivitása kiemelkedő. A kiterjedt érdekérvényesítőké szintén pozitív demokratikus értékkepről tanúskodik, amelyben jelentős szerepe van a megfelelő kapcsolatkörnek. A demokratikus orientáció vizsgálata alapján további támpontot kaphatunk az országos szinten érdekérvényesítésre képes csoport jellemzéséhez. Ezek szerint ők kevésbé a kapcsolati tőke erejével vélik befolyásolhatónak a döntéseket, sokkal inkább a demokratikus „játékszabályok” határát súroló akciókkal, amely radikálisabb hozzáállást tükröz.

Összegzés

Tanulmányunkban megpróbáltuk feltárni azokat a tényezőket, amelyek a mai magyar társadalomban meghatározónak bizonyulnak a különböző döntések befolyásolásában, az érdekek érvényesítésében. Összefoglalóan megállapíthatjuk, hogy a hátrányosabb anyagi helyzet és társadalmi pozíció, a térségi elmaradottság, a megrendülő bizalom és a beszűkülő kapcsolatforrások, vagyis a gyengébb szubjektív és objektív életminőségi feltételek, valamint a mindezekből eredeztethető közömbös hozzáállás nagymértékben csökkenti annak esélyét, hogy hatékonyan képviselhesük az érdekeinket. Elemzéseink alapján az is kijelenthető, hogy ezen tényezők között sok esetben kölcsönös ok-okozati összefüggés áll fenn. Ez azt jelenti, hogy a kapcsolatháló erősségére is befolyást gyakorol az anyagi-társadalmi státusz, az érdekorientáció (közérdek, önérdek, közömbös), valamint az általános

bizalmi szint, sőt mindennek a megfordítottja is igaz. Mindenesetre leszögezhető, hogy a magasabb jövedelem és iskolázottság, a bizalom, a boldogság és az elégedettség magas szintje, valamint a közérdek felvállalása egyértelműen a rendelkezésre álló kapcsolati-társadalmi tőke gyarapodását eredményezi.

Vizsgálatunkban próbáltuk feltérképezni, hogy mivel jellemezhetők az eltérő típusú érdekérvényesítéssel rendelkező csoportok. A *döntésbefolyásolási potenciállal nem rendelkezők (68%)* alacsonyabb életminőségről számoltak be, mind az objektív, mind a szubjektív feltételeket tekintve. Mérsékeltabb a munkaerő-piaci jelenlétük és a bizalmi szintjük, kapcsolati hálójuk pedig lényegében a családra koncentrálódik. Sok tekintetben tehát hátrányosabb helyzetben vannak, amely közömbösebb hozzáállásukat is magyarázhatja. A hátrányos helyzet és a közömbösség tetten érhető a demokratikus működéssel kapcsolatos csalódottabb állásfoglalásukban is. Kevésbé hisznek a demokratikus nyomásgyakorlási eszközökben, és kevésbé vesznek részt bármiféle közösségi akcióban, vagyis igen nagy százalékuk érzi úgy, hogy az őket érintő kérdésekben a fejük felett döntenek, semmilyen beleszólási lehetőségük nincs azokba. Ebben a kiábrándultabb demokráciaképben mindenképpen közrejátszhat, hogy a jelenlegi demokratikus berendezkedésben nem érzik képesnek magukat érdekeik érvényesítésére, vagyis a demokratikus átalakulás nem hozott számukra olyan anyagi és társadalmi pozíciót, amit elvártak volna.

A *helyi környezetben érdekérvényesítési képességet érzők (12%)* tulajdonképpen ellenpólusát adják a döntésbefolyásolási deficitet mutató csoportnak. Biztos anyagi háttérrel és kapcsolathálóval rendelkeznek, amely a bizalmi, boldogság- és elégedettségszintjükben is megmutatkozik. Viszonylag nagy számban ismernek befolyásos embereket, döntéshozókat és vesznek részt formális közösségekben, továbbá kiterjedt baráti körrel rendelkeznek. Mindezek erős lokális beágyazottságra utalnak, amely demokratikus attitűdjeikben is érvényesül. Ők bizonyulnak a legaktívabbnak a demokratikus szerveződések terén, és legnagyobb arányban választottak demokratikus döntésbefolyásolási eszközöket is.

Hasonló jellemzőkkel bírnak a *helyi és országos szinten érdekérvényesítési potenciálról beszámoló is (16%)*. A legfőbb különbség, hogy náluk már érezhetően megjelenik a közérdekből való cselekvési motiváció. Ez a csoport a legkvalifikáltabb és a legelégedettebb, tagjaik magas keresettel és bizalmi szinttel rendelkeznek, és sok közöttük a fővárosi lakos. A kapcsolatháló esetükben a legkiterjedtebb, amelyet érezhetően fontosnak tartanak az érdekérvényesítésben. Ez a demokráciaképükben is megjelenik, hiszen a megfelelő kapcsolatokat és összeköttetéseket ők tartják az egyik leghatékonyabb döntésbefolyásolási módnak.

A *csak országos szintű érdekérvényesítési képességgel rendelkező csoportról (4%)* adott jellemzések, a kis elemszámból adódóan, nem feltétlenül általánosíthatók. Úgy véljük azonban, hogy bizonyos jellemvonások utalhatnak ezen csoport beállítódásaira is. A legfiatalabb korösszetételű csoportról van szó, ahol a fővárosiak felülreprezentáltsága tapasztalható. Magas jövedelemmel és elégedettségérzettel rendelkeznek, ugyanakkor esetükben mérhető a legalacsonyabb bizalmi szint. Nagyon fontos jellemzőjük, hogy szűk a kapcsolatrendszerük, amely főként az emocionálisabb kapcsolatok hiányából fakad, hiszen vannak befolyásos ismerőseik, és formális közösségi részvételük is kiemelkedő. Ők kevésbé a kapcsolatok útján próbálnak hatni a döntésekre, sokkal inkább radikálisabb, a demokrácia határát feszegető eszközökkel, akciókkal. Ez a hozzáállás eredhet egyfajta törebb, fiatalos lendületből és/vagy a jelenlegi demokratikus működés iránti bizalom hiányából, de egy olyan szemléletből is, amely radikális eszközökkel tudja csak elképzelni a fennálló hatalmi viszonyok átrendezését.

Végezetül külön fel kívánjuk hívni a figyelmet arra, hogy Magyarország kicsinek tekinthető földrajzi területe ellenére a regionális elhelyezkedés milyen nagymértékben befolyásolja az érdekérvényesítési képességet és a kialakuló érdekérvényesítési attitűdöket is. A főváros és Közép-Magyarország uralkodó gazdasági-politikai szerepe ezeken a területeken is megnyilvánul, hiszen azok közül, akik nem ebben a térségben élnek, lényegesen kevesebben érzik, hogy bármilyen módon beleszólhatnak az őket érintő döntésekbe. Az érdekérvényesítés működési mechanizmusainak megértéséhez nélkülözhetetlennek tartjuk figyelembe venni a régiók egyedi gazdaság- és társadalomszerkezetét is. Érdemes lehet tehát ezt a vetületet a későbbiekben mélyebb elemzés tárgyává tenni.

Felhasznált irodalom

- Allardt, E. (1993) Having, Loving, Being: An Alternative to the Swedish Model of Welfare Research. In Nussbaum, M. – Sen, A. (eds.) *The Quality of Life*. Oxford, Clarendon Press, 88–94.
- Andorka R. (1994) *XIII. Szociológiai Világkongresszus*, Bielefeld, 1994. július 18-23. *Szociológiai Szemle*, 4. évf. 3. sz., 125-130. Internetes elérhetőség: <http://www.szociologia.hu/dynamic/9403andorka.htm> Letöltés ideje: 2010. július 15.
- Bokor J. – Szabó T. (2003) *A kommunikáció elmélete és gyakorlata*. Békéscsaba, Booklands 2000 Könyvkiadó Kft., 7–23, 101–117.
- Bourdieu, P. (1998) Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In Lengyel Gy.-Szántó Z. (szerk.) *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Budapest, Aula Kiadó Kft., 155–176.
- Bourdieu, P. (2002) *A gyakorlati észjárás. A társadalmi cselekvés elméletéről*. Budapest, Napvilág Kiadó, 44–47, 127–145.
- Coleman, J. S. (1998) Társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. In Lengyel Gy. – Szántó Z. (szerk.) *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Budapest, Aula Kiadó Kft., 11-43.
- Coleman, J. S. (2001) Társadalmi tőke. In Lengyel Gy. – Szántó Z. (szerk.) *A gazdasági élet szociológiája*. Budapest, Aula Kiadó Kft., 99–128.
- Cseh-Szombathy L. (1985) *A házastársi konfliktusok szociológiája*. Budapest, Gondolat Könyvkiadó, 12–21.
- Durkheim, É. (2001) *A társadalmi munkamegosztásról*. Budapest, Osiris Kiadó.
- Elster, J. (1995) *A társadalom fogaskerekei. Magyarázó mechanizmusok a társadalomtudományokban*. Budapest, Osiris-Századvég, 59–66, 128–138.
- Fukuyama, F (1999) *Social Capital and Civil Society*. IMF Conference on Second Generation Reforms. Internetes elérhetőség: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm> Letöltés ideje: 2010. július 30.
- Granovetter, M. (1991) A gyenge kötések ereje. A hálózatielmélet felülvizsgálata. In Angelusz R. – Tardos R. (szerk.) *Társadalmak rejtett hálózata*. Budapest, Magyar Közvéleménykutató Intézet, 371–400.
- Granovetter, M. (2001) A gazdasági intézmények társadalmi megformálása: a beágyazottság problémája. In Lengyel Gy. – Szántó Z. (szerk.) *A gazdasági élet szociológiája*. Budapest, Aula Kiadó Kft., 61–78.
- Habermas, J. (1999) *A társadalmi nyilvánosság szerkezetváltozása*. Budapest, Osiris Kiadó.
- Hirschman, A. O. (2000) *Versengő nézetek a piaci társadalomról. És egyéb újkéletű írások*. Budapest, Jósöveg Műhely Kiadó, 47–66.
- Lin, N. (2001) *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge University Press.

- Maslow, A. H. (1988) Elmélet az emberi motivációról. In Dr. Kovács S. (szerk.) *Szöveggyűjtemény a szervezetelmélet történetének tanulmányozásához*. Budapest, Tankönyvkiadó, 47–68.
- Narayan, D. (1997) *Voices of the Poor. Poverty and Social Capital in Tanzania*. Washington, D.C., The World Bank. Internetes elérhetőség: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSCContentServer/WDSP/IB/1997/10/01/000009265_3980313101940/Rendered/PDF/multi0page.pdf Letöltés ideje: 2010. július 15.
- Olson, M. (1997) *A kollektív cselekvés logikája. Közjavak és csoportelmélet*. Budapest, Osiris Kiadó.
- Putnam, R. D. (2000) *Bowling Alone: The Collapse of American Community*. New York, Simon & Schuster.
- Simmel, G. (1973) A nagyváros és szellemi élet. In Simmel, G. *Válogatott társadalomelméleti tanulmányok*. Budapest, Gondolat Kiadó, 543–560.
- Széll K. (2009) A közösségi érdekérvényesítést segítő társadalmi, kapcsolati tőke. In Feleky G. (szerk.) *Közösségi relációk: elméletek, narratívák, hipotézisek*. Szeged, Belvedere Meridionale, 119–134.
- Szmodis J. (2005) Az érdek és a jog néhány összefüggéséről. *Jogelméleti Szemle*, 2005/4. szám. Internetes elérhetőség: <http://jesz.ajk.elte.hu/szmodis24.html> Letöltés ideje: 2010. június 10.
- Utasi Á. (2002) *A bizalom hálója. Mikrotársadalmi kapcsolatok és szolidaritás*. Budapest, Új Mandátum Kiadó.
- Utasi Á. (2009) A közösségi kapcsolatok és a közélet. In Feleky G. (szerk.) *Közösségi relációk: elméletek, narratívák, hipotézisek*. Szeged, Belvedere Meridionale, 11–34.
- Weber, M. (1987) *Gazdaság és társadalom*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Wellman B. – Haase A. Q. – Witte J. – Hampton K. (2001) *Does the Internet Increase, Decrease, or Supplement Social Capital? Social Networks, Participation, and Community Commitment*. *American Behavioral Scientist*, vol. 45/3, 436–455.